SENADO SECRETARIA DIRECCION GENERAL DE COMISIONES	XLIVa. LEGISLATURA PRIMER PERIODO
COMISION DE INDUSTRIA Y ENERGIA	DISTRIBUIDO Nº 236 DE 1995
JUNIO DE 1995	SIN CORREGIR POR LOS ORADORES

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Situación de la empresa SEVEL

Versión taquigráfica de la sesión de la Comisión del día 20 de junio de 1995

A S I S T E N C I A

Preside	: Senador Jorge Batlle
Miembros	: Senadores Marina Arismendi, Danilo Astori y Dante Irurtia
Secretario	: Walter Alex Cofone
Ayudante de Comisión	: Lorenzo A. Saavedra
Invitados especiales	: Delegación de trabajadores de la empresa SEVEL y su organización sindical, Unión Nacional de Trabajadores del Metal y Ramas Afines (UNTMRA), César Acosta, Nelson Arcia, Abel Filifratti, Eduardo Piriz, Héctor Saraiva, Ariel Soto y Raúl Torres

lt.

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 9 y 44 minutos)

Esta Comisión tiene el agrado de recibir a una delegación de trabajadores de la empresa SEVEL y su organización sindical, Unión Nacional de Trabajadores del Metal y Ramas Afines (UNTMRA).

Deseo aclarar que estamos trabajando con taquígrafos, por lo que deberán identificarse antes de hacer uso de la palabra, a los efectos de poder tomar la versión taquigráfica sin dificultades.

Tiene la palabra el señor Soto.

SEÑOR SOTO.- Simplemente, queremos presentar ante la Comisión el problema que en este momento están enfrentando los trabajadores del sector automotriz, organizados en el sindicato UNTMRA y en particular la situación de los empleados de la planta SEVEL, ubicada en Paso Carrasco. Por segunda vez en el año se envía al seguro de paro, prácticamente a la totalidad del personal de producción. Esta situación comenzó a generarse en los meses de marzo y abril, se repitió en junio y se extendería hasta agosto. Las causas que originaron la paralización de la planta son, en primera instancia, la recesión aparente del mercado argentino de automóviles. La empresa SEVEL trabaja por medio de convenios bilaterales que existen con la Argentina para la exportación de automóviles por un cupo determinado de unidades, que significa un porcentaje de las producidas en ese país. De acuerdo con todos los elementos que como sindicato poseemos y según lo que ha manifestado el propio Directorio de la empresa SEVEL, a toda esta situación no escapan las actuales negociaciones en el marco del MERCOSUR relacionadas con el sector automotriz.

Principalmente, nos interesa plantear la situacion de incertidumbre que estamos atravesando. Entendemos que lo que está sucediendo en el mercado argentino puede ser coyuntural, pero lo que no parece serlo es lo que está aconteciendo con la propia industria automotriz en el Uruguay. Con respecto a ello, quisiéramos destacar algunos aspectos.

La planta SEVEL es la más moderna que existe en el Uruguay; de acuerdo a las normas de calidad existentes, completa - por lo menos a nivel regional-- todos los procesos necesarios que debe llevar a cabo toda planta. Además cuenta con el equipo de cataforesis que constituye uno de los requisitos imprescindibles en cuanto a las normas de calidad para la fabricación de automóviles. A partir de 1992 se orientó --como casi todo sector automotriz-- a la exportacion, ya que fundamentalmente trabaja para ello. Tiene una capacidad ociosa muy importante, por lo que podría producir mas cantidad de unidades. Esta producción está dada por las cuotas de exportación que ha conseguido Uruguay en el marco de sus acuerdos, y los empresarios del sector reconocen que es la planta que tiene más mano de obra calificada en la región, en relación a los resultados productivos. Hasta el momento ha desarrollado un producto competitivo porque está equiparado a lo que son las normas de calidad exigidas en la región. Se trata de una empresa que progresivamente ha invertido en tecnologia; como lo expresé anteriormente, realiza cataforesis en los automóviles y tiene pensado adquirir equipo de informática para llevar a cabo lo que sería el abastecimiento de las líneas de producción.

En particular, en lo que tiene que ver con los trabajadores, en este proceso se lograron acuerdos con la empresa relativos a la organización del trabajo y al rendimiento de la producción que significaron, en un lapso de aproximadamente dos o tres años, la duplicacion de la cantidad de unidades producidas por turno en la planta SEVEL.

La otra planta importante que aún funciona en el Uruguay, que es NORDEX, está orientada principalmente hacia el mercado brasileño, aunque participa en cierto porcentaje en el argentino. Por medio de estas dos plantas, se genera una cadena de empresas abastecedoras de partes y de materia

prima para el sector. En este sentido, destacamos la planta NORTEL -que está ubicada en Pan de Azúcar y que ocupa a 80 trabajadores, y es la que abastece de lo concerniente a la tapicería y asientos de los vehículos, tanto a la planta NORDEX como a SEVEL. Además, hay una serie de empresas que proveen de autopartes, como por ejemplo ECASOL, PANASCO y otras más, que integran la cadena productiva que caracteriza al sector. Este genera una cantidad importante de fuentes de trabajo que son de calificación y alta calificación. Es decir que estamos hablando de la generación de miles de puestos de trabajo de calidad.

Esta situación no es nueva y, en lo que tiene que ver con SEVEL, se dio una circunstancia relativamente similar el año pasado a partir del "decreto Cavallo" en la Argentina, que ponía en cierto riesgo la producción de nuestro sector. Al respecto, mantuvimos una serie de entrevistas a nivel de los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Industria, Energía y Minería, de la Embajada Argentina y de diferentes Comisiones parlamentarias. Además, en este momento estamos gestionando una reunión con el señor Ministro de Industria, Energía y Minería, el contador Slinger, y otra con representantes del Ministerio de Relaciones Exteriores, porque queremos discutir acerca de cuáles van a ser las perspectivas del sector sobre la base de algunas realidades: que la capacidad industrial está instalada desde hace más de 25 años, que alguna de las plantas --en particular SEVEL-- se ha actualizado cronológicamente, que el producto uruguayo ha demostrado ser competitivo y que la mano de obra de nuestro país tiene la calificación suficiente como para acompañar procesos de mayor productividad y, por lo tanto, mayor competitividad.

La información que teníamos el año pasado, que surgió de una entrevista con el señor Ministro de Industria, Energía y Minería, el señor Galán, era que a nivel del gobierno se mantenían ciertas políticas con relación al sector automotriz. Al respecto, reconocíamos que se trataba de un logro ya que Uruguay había mantenido determinadas cuotas de exportación de unidades a la región, en particular al Brasil y la Argentina. Incluso, se planteó que la capacidad industrial ociosa podía ser ocupada. Teóricamente, nuestro país tenía plantas con capacidad suficiente como para cubrir esa

cuota. En ese sentido, se hablaba de unas 20.000 unidades para el mercado argentino. SEVEL no ha llegado hasta el momento a producir, por ejemplo, 20.000 unidades anuales, aunque tiene la capacidad como para hacerlo.

También planteamos el hecho de que existía interés, por parte de varias empresas, de instalarse en el país.

En particular, los trabajadores de SEVEL estamos hoy en seguro de paro, pero existen acuerdos laborales en el sentido de que el personal en su totalidad retornaría a sus actividades el 19 de setiembre. Más allá de la voluntad de la empresa --que concordó con nuestro punto de vista-- y del respeto a los acuerdos, estamos convencidos de que todo esto dependerá de cuáles sean las perspectivas de futuro de todo el sector.

Nosotros queríamos informar e interesar a los miembros de la Comisión sobre este tema y deseamos que alguno de los compañeros trabajadores de SEVEL hagan uso de la palabra.

SEÑOR TORRES.- Queremos expresar que esta industria tiene una historia de 25 años y nuclea alrededor de 4.000 puestos de trabajo en todo su entorno indirecto y directo. Por otra parte, los hechos han demostrado su viabilidad y, por lo tanto, nosotros pensamos que debe seguir existiendo.

Los trabajadores dentro de SEVEL hemos ido haciendo un proceso que va desde la fabricación de 300 autos mensuales a 700, en un modelo específico que es el Fiat Uno. Quiere decir que hemos jugado un rol protagónico en el objetivo que se ha planteado la empresa y, por lo tanto, nos sentimos parte de ella.

Deseamos informar a los señores Senadores que dentro del mercado interno y hasta el momento, SEVEL ha vendido aproximadamente 3.300 unidades. Sin embargo, actualmente no producimos para el mercado interno sino para la Argentina. Si bien se trata de una empresa que desde que se inició en 1985 ha fabricado para el mercado interno, también ha sido exportadora y desde el año 1992 se ha abocado, pura y

exclusivamente, a venderle a la Argentina vía CAUCE.

Debemos destacar que es una paradoja el hecho de que nosotros estemos sin fuente de trabajo y, sin embargo, que la marca Fiat sea la más vendida en el país y también en el mercado brasileño. Dentro de este contexto pensamos que debe existir cierta viabilidad para que podamos seguir trabajando para nuestro mercado.

Todos conocemos la situación económica que se ha planteado en la Argentina, que es muy difícil; su mercado no ha logrado reactivarse y, en consecuencia, nosotros sufrimos esta circunstancia. De cualquier manera pensamos que se debe buscar una alternativa de solución para mantener nuestra fuente de trabajo.

La empresa ha ido incorporando nueva tecnología en el proceso en el que nosotros hemos participado hacia la búsqueda de productividad de alto nivel. Debemos aclarar que los trabajadores de menor antigüedad cuentan con, por lo menos, cinco años de trabajo lo que les da una gran profesionalidad y responsabilidad. Ante este contexto pensamos que puedo existir alguna alternativa y aunque el mercado exportador hacia la Argentina, vía CAUCE, esté en baja, creemos que se podría buscar alguna solución para trabajar en el nuestro.

Por otra parte, queremos decir que el Directorio de SEVEL nos ha comunicado que ha presentado un proyecto de protección a la industria, con la posibilidad de que se pueda armar para el mercado interno. Sin embargo, aducen que no les es rentable hacerlo por los impuestos que deben enfrentar.

Por último, los trabajadores contamos, por lo menos, con cinco años de antigüedad y hemos participado en el proceso de reconversión de la industria. Debemos expresar que nos resistimos a perder nuestra fuente de trabajo. Es por ello que hemos concurrido a esta Comisión, para ver qué

posibilidades existen de viabilizar la industria.

SEÑOR SARAIVA.- Quisiera expresar que la industria está instalada en Paso Carrasco, barrio que cuenta con alrededor de 15.000 habitantes y cuya economía gira en torno a tres empresas: SEVEL, CICSA y **FRIMACAR**. Personalmente, vivo en esa zona y he podido constatar que se nota la crisis de SEVEL, y el hecho de que FRIMACAR recién haya abierto sus puertas, porque han bajado las ventas en las carnicerías, almacenes, etcétera. Digo esto para resaltar que no solamente los trabajadores de esta industria nos vemos afectados, sino también las personas que dependen de los negocios circundantes.

SEÑOR ACOSTA.- Exhortamos a los señores Senadores a buscar una legislación que proteja nuestra industria. En la actualidad, nuestro país cuenta con más de 250 modelos de automóviles extranjeros y no podemos entender que hoy esté parada una fábrica que demostró claramente su viabilidad en el mercado interno y externo. Por ello creemos que es importante buscar la forma de regularizar las exportaciones a los efectos de que no puedan entrar coches de todos lados cuando tenemos fábricas capaces de producir para nuestro mercado. Debemos proteger nuestra industria como lo está haciendo el Brasil con los aranceles que pone a los coches extranjeros.

SEÑORA ARISMENDI.- Si no entendí mal, la producción de SEVEL en este momento está dirigida hacia el mercado argentino y, por otro lado, estamos comprando coches brasileños. ¿Qué características tienen esos autos? ¿Son similares? ¿Tienen alguna idea de los montos y los volumenes de producción? Quisiera que se me aclare al respecto.

Por otra parte, recientemente se señaló que existe un proyecto presentado por la empresa. Al respecto deseo saber si ustedes tienen certeza de su existencia, si saben donde fue presentado y qué características tiene.

SEÑOR TORRES.- Los que nosotros hacemos son exactamente los mismos modelos que SEVEL Uruguay compra al Brasil; actualmente, está comprando a la Argentina las líneas 147 y Premium. Básicamente, en los últimos años hemos producido Fiat Uno y Fiat Duna Week End. Lo que hacemos para el mercado argentino ahora lo está produciendo el Brasil. Los mismos modelos se los compra al Brasil y los vende en el mercado interno.

Con respecto al proyecto que plantea la empresa SEVEL, no tenemos acceso a la información de en qué ámbito de Gobierno se ha presentado. Personalmente, no sé en qué lugar fue específicamente; quizá algún compañero conozca el dato. Lo que puedo informar es que se han tenido conversaciones de alguna manera con el Ministerio de Industria, Energía y Minería, en el que supongo que se ha planteado la situación, y con el de Relaciones Exteriores, con el que se mantiene contacto por la relación entre la Argentina y el Uruguay, por ejemplo, por medio del convenio del CAUCE. Suponemos que este último ha canalizado la situación en cuanto al pedido de protección que se había realizado. Hemos solicitado una entrevista con el Ministro Slinger, en la que vamos a plantearle la misma problemática.

SEÑOR ACOSTA.- Complementando lo que decía el compañero Torres, señalo que la empresa en más de una oportunidad nos ha hablado de la viabilidad de producir un modelo de un precio razonablemente bajo en grandes cantidades. El año pasado, el señor Ministro Galán nos comunicó también que la General Motors tenía interés en invertir en nuestro país para fabricar un auto de ese tipo.

En respuesta a la pregunta de la señora Senadora Arismendi, quisiera decir que la contradicción que se da dentro de la industria es tal que el coche que producimos en el Uruguay, sale más barato traerlo del Brasil que armarlo en nuestro país.

SEÑOR ASTORI.- Quisiera referirme nuevamente al tema de las relaciones entre el Uruguay y el Brasil, en cuanto a las

posibilidades de salida que tendría la situación que se vive ahora. Al respecto, me gustaría conocer sobre la posible existencia de cupos de comercio importador y, en un futuro, también exportador, en las relaciones entre el Uruguay y el Brasil. Concretamente, me refiero a la producción de unidades Fiat que hace SEVEL. Si hasta este momento en el comercio uruguayo se exportó a la Argentina y se importó del Brasil, habría que plantearse si una posible salida no sería la inversión de esta situación. En ese sentido, me gustaría que se me informara acerca de la existencia de cupos o cuotas que limiten estas posibilidades.

SEÑOR SOTO.- ¿El señor Senador se refiere a los límites que puede haber con relación al Brasil? ¿Se trata de los límites de cupos de exportación? ¿Quiere saber si el Uruguay tendría una cantidad o un porcentaje determinado por el mercado brasileño, que es el sistema que funciona en la Argentina?

SEÑOR ASTORI.- Quiero aclarar el motivo de la pregunta. Me parece que si, eventualmente, puede haber una salida a esta situación, hay que negociarla de Gobierno a Gobierno, en el marco de los acuerdos que el Uruguay ha realizado en la región. Para ello es necesario saber si se han establecido cuotas, limitaciones o cupos respecto a un eventual comercio exportador que hoy no existe. Actualmente, existe lo inverso, es decir que el Uruguay importa unidades Fiat del Brasil.

SEÑOR SOTO.- En relación al Brasil, en lo que hace a la cantidad de unidades exportables, el régimen es similar --en términos generales-- al que funcionaba en la Argentina. Hubo trascendidos de prensa en estos días relacionados con la negociación entre el Brasil y la Argentina sobre el cupo automotor. Precisamente, cuando nos reunimos esta mañana para concurrir a esta Comisión, comentamos lo que se había publicado y nos preguntamos en qué medida eso podía afectar o no a la producción uruguaya. Entre otras cosas, la noticia brindada ayer en un informativo de la televisión nos dejó la sensación de que la cuota que negociaba la Argentina era relativamente baja, más aún si la comparamos con lo que es la producción uruguaya.

lt.8

Estamos convencidos de que la perspectiva del sector depende de dos aspectos. Uno de ellos se refiere a la mejor negociación posible en el marco del MERCOSUR, ya que se han venido haciendo acuerdos de complementación, respecto a ocupar determinadas franjas del mercado a condición de que el producto que se coloque en el mismo sea de su nivel. Lo último que se ha planteado por parte de General Motors fue realizar un auto popular. Se ha dicho que las plantas uruguayas eran ideales para la producción de vehículos de baja serie. Por ejemplo, si el Brasil en las plantas de Volkswagen produce camionetas Combi, para hacer ambulancias o vehículos utilitarios tiene que reprogramar la línea, más allá de que la base del modelo sea la misma. Respecto a todas las bajas series que se han mencionado, daba la sensación de que se podía duplicar o triplicar la producción, incluso ampliando la capacidad industrial instalada. En ese sentido, tenemos que ver hasta dónde se negocia en el marco del MERCOSUR la perspectiva del sector automotriz en el Uruguay.

Hemos concurrido a esta Comisión por lo que señalaba nuestro compañero Torres. Tenemos claro que el Uruguay no tiene una capacidad instalada de alta serie. Por lo tanto, tiene dos caminos: la complementación sobre algunas líneas de unidades o la producción en un marco regional de baja serie que, para nuestro país, puede ser de altísima serie.

Asimismo existen unos decretos de 1992 que se refieren al sector automotriz. Sin embargo, las plantas industriales uruguayas desaparecieron del mercado interno, dándose un fenómeno contradictorio, tal como lo señalaban los compañeros, pues en la planta de Paso Carrasco se produce la misma unidad que luego se importa para el mercado interno.

Por otra parte, cuando hablamos de protección no hacemos un planteo arbitrario; nos referimos a una protección en relación a un sector que fue desprotegido --lo que no se hace en ninguna producción industrial de la región-- y que ha demostrado tener un margen de competitividad, con posibilidad de que se vea incrementado. La prueba de esto es que

podemos cumplir con las normas de calidad.

Con respecto al tema de la planta industrial de SEVEL --al que habría que agregarle el de NORDEX-- es notoria la capacidad tecnológica allí instalada. Tanto es así que NORDEX ha subcontratado algunas líneas de producción que por la tecnología solamente las podía atender SEVEL.

Lo primero que preguntan las delegaciones extranjeras que han venido --por ejemplo la polaca, la brasilera, la japonesa o la francesa-- es si existe la línea de cataforesis, y la planta de Paso Carrasco la tiene.

SEÑOR IRURTIA.- Quisiera hacer algunas reflexiones y una pregunta sobre algo que me preocupa.

Entiendo que la capacidad instalada del país no es exagerada, sino que está dimensionada de acuerdo a las circunstancias actuales del comercio, del MERCOSUR y de las expectativas del mundo. Por su parte, los cuatro mil o más operarios calificados que existen en el sector no es un número exagerado, sino un hecho puntual.

El enfoque fundamental estaría en lo que puede realizar el país teniendo en cuenta el CAUCE y el PEC o en función de los acuerdos para llenar espacios libres del mercado en base a la calidad de la instalación de que dispone nuestro país y a la calificación de los operarios que realizan esa función. En ese aspecto no tengo ninguna duda. Por lo tanto, en este momento, dependemos fundamentalmente de los acuerdos que se puedan realizar.

En esta Comisión varias veces se ha dicho que las unidades que vienen del Brasil son idénticas a las que se fabrican aquí. Concretamente, quisiera saber si son tan idénticas; si los insumos y los motores brasileños que no elabora Uruguay y que incorpora SEVEL son los mismos.

SEÑOR FILIFRATTI.- La unidad es exactamente la misma. La capacidad del motor y los insumos son iguales, así como todos los accesorios.

SEÑOR IRURTIA.- ¿El origen del motor es el mismo?

SEÑOR FILIFRATTI.- Parte vienen de la Argentina y parte del Brasil. Si no me equivoco, el motor viene de la Argentina.

SEÑOR PRESIDENTE.- El motor de la unidad que se arma en nuestro país proviene de la Argentina. ¿Todo el motor?

SEÑOR FILIFRATTI.- Sí. Acá se hace un mínimo de complementación; pero en líneas generales es el mismo coche. Por ejemplo, la cilindrada es exactamente la misma.

SEÑOR ACOSTA.- Complementando lo que se acaba de expresar, puedo decir que se llegó a que la línea de producción --me refiero a cuando se armaba el Fiat Uno-- fuera un complemento de la existente en SEVEL argentina. Como la capacidad de la línea argentina no era suficiente, se complementaba con la producción de SEVEL Uruguay. Es decir que los coches que se armaban aquí iban a la Argentina y luego eran importados a nuestro país como un producto argentino.

SEÑOR TORRES.- Nosotros armamos los autos con partes argentinas, brasileñas y de integración nacional, pero cuando se ensamblaba para el mercado interno, un porcentaje de las unidades era integración nacional y el resto brasileño. El motor provenía del Brasil. Es decir que toda la parte de ensamblado, desde la chapa hasta el montaje, básicamente venía del Brasil. En algunos modelos la pintura era brasileña. O sea que la unidad que en su momento armamos para el mercado interno era igual a la del Brasil, porque los insumos tenían que ser los mismos. Si nosotros armábamos con integración nacional y complementación brasileña quiere decir que

la unidad en sí era la misma. Además, en el convenio del PEC había una parte de compensación de lo que se importaba como kit brasileño, por ejemplo, las baterías y los gatos. O sea que parte de la industria que se generaba en el Uruguay, se fabricaba en compensación de lo que importaba SEVEL por kit.

SEÑORA ARISMENDI.- Entiendo que lo que señalan en esta Comisión por parte de los representantes de SEVEL y de la UNTMRA no es su preocupación por la situación actual --hoy se manifestó que había acuerdo desde el punto de vista laboral-- pues ésta dependerá de la perspectiva del grupo, de lo acordado y de lo que suceda en el futuro con la empresa y con el sector.

Además, como ha ocurrido con otros sectores de la industria, se nos ha suministrado una serie de elementos que son importantes para que la Comisión pueda analizar el tema. Naturalmente, el sector de los trabajadores realizará sus pedidos y recabará información ante la empresa y ante los Ministerios correspondientes. Sin embargo, en ese sentido, una parte de la información es responsabilidad nuestra; es nuestra tarea. Esta delegación del sector metalúrgico viene a plantear este problema y nosotros deberemos estudiarlo.

De todos modos, sigo preocupada por el proyecto del que se ha hablado y que, según se dijo, fue presentado en distintas instancias como forma de regular esta problemática. Concretamente, quisiera saber si existe y si efectivamente se presentó en alguna parte. Por ello, me interesaría que los integrantes de la delegación fueran más precisos al respecto y nos dijeran qué es lo que hace la empresa SEVEL frente a este tema y al sector en general.

En definitiva, quisiera saber si nos pueden informar sobre la posición que tiene la empresa, porque lo que están defendiendo los trabajadores ya quedó claro. Quisiera saber si por lo menos existe un interés por parte de la empresa para que esto que ustedes plantean se desarrolle.

SEÑOR ACOSTA.- En diversas oportunidades la empresa nos ha dicho que tiene un interés real en mantener las puertas abiertas, ya sea a la exportación o al mercado interno. Sin embargo, no sabemos cuál es la situación actual. Sí sabemos, como decía el compañero Soto, que nos han visitado delegaciones japonesas, coreanas, polacas, brasileñas, chilenas y argentinas. No sabemos si la planta va a ser vendida o la va a mantener el Grupo SEVEL.

Repito que la empresa dice estar dispuesta a mantener la planta abierta al mercado externo, y si fuera viable producir internamente sin ninguna duda también lo haría.

SEÑOR TORRES.- Confirmo lo que planteó el señor Acosta y agrego que actualmente las relaciones entre los trabajadores y la Dirección de SEVEL se pueden catalogar como buenas. Me han confirmado que ellos tienen interés en mantener el plantel de trabajadores.

Como decía anteriormente, somos un equipo que venimos trabajando desde hace muchos años y hemos tenido muchos logros de acuerdo con los intereses de la empresa. Asimismo, nos mantenemos en una comunicación bastante fluida; inclusive, hemos llegado a convenir determinadas soluciones en lo que tiene que ver con los seguros de desempleo, lo que nos muestra que la empresa tiene interés en que continuemos en ella.

Con respecto a lo que planteaba la señora Senadora Arismendi, podemos comprometernos a averiguar en qué ámbitos se ha presentado el proyecto que mencionamos y a hacérselo saber a la Secretaría de la Comisión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se trata de dos empresas: SEVEL, que abastece al mercado argentino y NORDEX, al brasileño. Al respecto, quisiera saber en qué cifra está ubicado el cupo anual de SEVEL en el mercado argentino.

SEÑOR PILIFRATTI.- El cupo de exportación hacia el mercado argentino es un 5% de la producción del año anterior.

SEÑOR PRESIDENTE.- Es decir que se mantiene dentro de las normas del CAUCE que decía que debía ser el 5% del total de la producción argentina del mismo rubro en el año anterior.

SEÑOR ACOSTA.- Deseo aclarar que SEVEL no ha llegado a la totalidad de ese cupo.

SEÑOR PRESIDENTE.- O sea que el CAUCE establece --y se mantiene esa norma dentro del MERCOSUR-- que debe ser el 5% de la producción, por lo que la empresa SEVEL esta habilitada para cubrirlo, pero no ha cumplido o no ha podido hacerlo.

SEÑOR SOTO.- Cuando decimos que no ha cumplido, no significa que no tenga capacidad para hacerlo.

Por otro lado, debo agregar que el cupo no le corresponde sólo a SEVEL, sino que es para todo el sector automotriz uruguayo, incluida la empresa NORDEX que también exporta al mercado argentino. De todas formas, SEVEL lo hace en forma mayoritaria.

SEÑOR PRESIDENTE.- En primer lugar, quisiera saber a cuántas unidades equivale el cupo del 5% del mercado argentino. En segundo término, sabiendo que el cupo lo cubre mayoritariamente SEVEL y en menor medida NORDEX, ¿la suma de la venta de estas dos empresas equivale al 5% o está por debajo?

SEÑOR ACOSTA.- El cupo es de aproximadamente 17.500 unidades y la suma de ambas empresas no llega a esa cifra.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Cuál es la razón por la que en 1994 SEVEL y NORDEX no alcanzaron a cubrir ese cupo?

SEÑOR TORRES.- Tal vez ese año no sirva para medir lo que el señor Presidente pregunta, porque a partir de mayo de 1994 rigió en la Argentina el Decreto 683 que establecía un cupo de exportación de 6.000 que termina en el mes de setiembre con el Decreto 1179 que destraba la situación. Es decir que en 1994 nosotros tuvimos particularmente algunos momentos de receso de trabajo por esa situación, porque inclusive la Argentina había sacado parte de lo convenido, de una compensación de lo que exportaba SEVEL de ese país hacia otros lugares. Anteriormente, por ejemplo en el año 1993, de acuerdo a la demanda del mercado argentino, tampoco se llegaba a ese cupo, pero no porque no hubiese capacidad de exportación.

SEÑOR PRESIDENTE.- Está establecido con claridad que tienen la capacidad de exportación, por lo que las razones de no haber cumplido con el cupo serán comerciales o de mercado.

El mecanismo de comercialización de unidades de exportación hacia el mercado brasileño se hace a través del PEC. Al respecto, quisiera saber si allí también hay un cupo y cuál es.

SEÑOR ACOSTA.- Según las últimas informaciones que tenemos, se trata de 10.000 unidades.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Estamos cubriendo el cupo o no?

SEÑOR ACOSTA.- No, señor Presidente. En este momento NORDEX está exportando al mercado brasileño. Si fueran las dos ensambladoras las que lo hicieran, el cupo sería reducido.

SEÑOR PRESIDENTE.- Es decir que en este momento podemos colocar 27.500 unidades por un derecho adquirido por Uruguay en las negociaciones del PEC y del CAUCE para colocar en ambos mercados. Ese cupo es mayor que todo el mercado

uruguayo, en el cual se vende en forma estable desde hace varios años alrededor de 20.000 unidades por año.

SEÑOR TORRES.- Pero está aumentando.

SEÑOR PRESIDENTE.- De todas formas, estamos estabilizados desde hace cuatro o cinco años en 20.000 unidades. Hago esta referencia simplemente para señalar que estando en un mercado ampliado como el MERCOSUR para el Uruguay es mucho mas valiosa la posibilidad de entrar con firmeza y estabilidad en el mercado brasileño que en el uruguayo.

SEÑOR SOTO.- El carácter exportador del sector, sobre todo en los últimos años, es notorio. La comparación que el señor Presidente hacía en cuanto a la cantidad de unidades exportables por Uruguay y las que se comercializan en el mercado interno es objetiva.

En este sentido, queremos señalar dos cosas. Se trata de una producción local que no ocupa ninguna franja del mercado interno, que efectúa líneas de producción que son idénticas a las que se comercializan en este país. La otra característica del mercado interno uruguayo de automóviles es que bate el record de modelos de unidades ensambladas, pero no de ventas. Ningún país del mundo tiene en circulación un parque automotríz de 250 modelos. Eso habla de que el mercado importador, a nuestro juicio, se abrió demasiado. Pensamos, como sindicato, que esto a la larga va a traer consecuencias para la propia comercialización de automóviles, ya que para tener 250 modelos se necesita la misma cantidad de tecnología, más allá de que ésta se encuentra bastante homogeneizada. Esta experiencia la están viviendo nuestros compañeros del sector mecánico, quienes nos han manifestado los problemas que tienen para reparar, por ejemplo, los taxis Toyota Corolla, los que tienen un tablero que cuenta con todo un sistema electrónico, por lo que se empieza arreglando un señalero y se termina en la tapa de la baliza. Esto indica que están ingresando una cantidad de modelos que, desde el punto de vista tecnológico, el Uruguay tendrá dificultades

para hacerlos viables. Lo fundamental, reitero, es que en el mercado interno están registrados 250 modelos y ningún país, de acuerdo con nuestra información, tiene en circulación esa cantidad de unidades. Con esto no queremos decir que la producción local se vuelque exclusivamente al mercado interno. Precisamente, queremos destacar que la industria automotriz nacional en los últimos años fue principalmente exportadora y logró tener rendimientos en ese rubro, pero hoy por hoy la producción local no ocupa ninguna franja en el mercado. Esto tiene que ver con las complementaciones con los países. Cuando decimos que SEVEL produce modelos que se venden en la Argentina y en el Uruguay ingresan los mismos modelos pero producidos en el Brasil, desde el punto de vista de la complementación, llama la atención. Habría que estudiar la posibilidad de negociar ese tipo de modelos en la región, de modo que permitiera el ingreso de otros modelos al Uruguay.

SEÑOR PRESIDENTE.- Personalmente, quiero dejar constancia de que el tema de la exportación de terceros países no cambia la situación de las empresas locales, en función de que el MERCOSUR es una ley nacional y, por lo tanto, los bienes de cualquier tipo producidos en el Brasil y en la Argentina, entran al mercado uruguayo. En la medida en que una industria como la automotriz precisa una economía de escala para poder competir y en función de que estamos importando el motor, si no buscamos un entendimiento de cupos con estos dos países, por más que estableciéramos que no puede introducirse ni un sólo auto de un país que no pertenezca al MERCOSUR, la vigencia de sus normas haría que, de cualquier manera, si no tenemos un convenio de cuotas, los costos de producción brasileño y argentino, no serían competitivos con respecto al uruguayo, simplemente por una economía de escalas. Lo concreto es que nosotros estamos en condiciones de sobrevivir, desde el punto de vista de una industria automotriz tal como está planteada en el Uruguay, en función de los acuerdos celebrados con nuestros países vecinos. De lo contrario, deberíamos tener un control arancelario a nivel de las fronteras, fijando impuestos a los autos que ingresaran del exterior --si no existiera el MERCOSUR-- de tal magnitud que sería la única forma en que la industria uruguaya importando del exterior motores y armándolos acá, podría competir en el

mercado local, lo que determinaría que los costos finales serían muchísimo más altos.

La realidad jurídica es que tenemos el MERCOSUR, que ya es una ley nacional y, en función de ello, debemos negociar. En cuanto al tema, en este momento existe un problema que se está discutiendo en el Brasil y que afecta particularmente a SEVEL, porque en ella está representado Macri. A mi juicio, el mercado automotriz del MERCOSUR es el Brasil. En la actualidad, en la Argentina se estaban por instalar muy fuertes inversiones para hacer fábricas con destino al mercado brasileño. También en la Argentina, SEVEL había realizado una negociación con las firmas francesas, básicamente, para instalar una fábrica total de producción de automotores para el Brasil. Entonces, independientemente de las medidas de coyuntura tomadas por el Brasil para los próximos siete meses en cuanto a los autos que vienen de terceros países, sus gobernantes podrían preguntarse por qué una inversión aproximada a los U$S 700.000.000.000 pasa de la Argentina a su país. De esa manera una inversión feroz, nueva, de última tecnología y que beneficia a la economía argentina, podría ingresar en el mercado brasileño. Esa es la razón del problema que hoy existe entre esas dos naciones. Pero nosotros no estamos afectados por esta situación porque acá no habrá una inversión de esa naturaleza, por un problema de economía de escala. Además, estamos relativamente seguros en la medida en que por nuestra propia economía y dimensión, el Brasil no puede tener divergencias políticas, al mismo tiempo, con la Argentina, Paraguay, Bolivia y Uruguay. Creo que para nosotros es mucho más accesible una negociación de cuota y esto es lo único que puede mantener activa a una industria que, con el tiempo, tendrá que ir derivando --como expresó el señor Soto-- a la fabricación de modelos específicos en los cuales la cuota de consumo de cuatro o cinco modelos brasileños va a ser más importante que el propio mercado interno, ya que el brasileño está en expansión.

Diría que estamos pasando por una situación de coyuntura difícil en el mercado argentino y, por lo tanto, hay una importante restricción de exportación hacia esa zona. Al mismo tiempo, no hemos alcanzado a cumplir el cupo con el

Brasil, cosa que en el futuro deberemos negociar, porque esa es la defensa que tenemos dentro del MERCOSUR.

SEÑOR SOTO.- Sin el ánimo de extendernos mucho, quisiera hacer un breve comentario. Somos totalmente conscientes de que una de las vías más probables es la negociación de cupos en el marco del Mercado Común del Sur.

Ahora bien; queremos señalar una inquietud reflejando, también, el problema de la poca información que manejamos en el sentido de que creemos necesario involucrar en la discusión a todos los actores. Pensamos que no se puede borrar de un día para el otro a 4.000 puestos de trabajo y a la inversión instalada. Estamos convencidos de que esta situación se da en el marco de las negociaciones del MERCOSUR, donde una de las líneas es la negociación de cupos. Asimismo, planteamos que hay otros elementos que pueden complementar este último aspecto. El señor Presidente comparaba el cupo teórico que Uruguay podría colocar y lo que aquí se comercializa. Teniendo en cuenta ese ejemplo, cabe decir que el 20% de lo que se negocia en nuestro país puede ser la producción de un año de una de las plantas hoy instalada.

SEÑOR PRESIDENTE.- No, señor Soto, aquí se comercializan anualmente 20.000 unidades y el cupo de exportación a la Argentina es de 17.500.

SEÑOR SOTO.- Me refiero a la producción probable de una de las plantas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no me equivoco, usted manifestó que las plantas tenían una capacidad de producción mayor de la establecida.

SEÑOR SOTO.- Estaba aludiendo a la capacidad ociosa y no cubierta; o sea, a lo que se ha venido produciendo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si existe una capacidad ociosa y no se ha podido llenar el cupo establecido con la Argentina, estamos frente a un problema de mercado. No se trata de que la gente de la fábrica no quiera poner a funcionar las máquinas.

SEÑOR SOTO.- A mi juicio, eso está claro. No obstante, cito este ejemplo con relación a lo que se ha venido produciendo hasta hoy.

Por otra parte, el ex señor Ministro Galán nos hizo un comentario acerca de la preocupación existente en cuanto al tema de la inversión. Anteriormente, el señor Presidente mencionó lo relativo a los motores. Como sabemos, desde el año 1992, en la planta paralizada de Lestido, Volkswagen de Nueva Palmira, se abrieron una serie de esperanzas mediante la instalación de una planta de montaje de motores, en virtud de que podía ser fácilmente adaptable --al igual que toda planta industrial-- a una línea de armado. En el momento en que el ex señor Ministro nos efectuó el referido comentario, se habló del tema de "General Motors" y de la línea de camiones "International". Tal como han señalado los compañeros, SEVEL ha recibido en el correr de estos años la visita de países de la región, así como de otros, buscando instalarse a nivel local.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si me disculpa, quisiera señalar un aspecto que es muy claro. El MERCOSUR es un territorio abierto; si no hay cuotas, la industria uruguaya desaparece ya que no tiene capacidad de competir a nivel de producción a escala. Es suficiente con que se aumente un 3% de los costos en la exportación de un motor para que una empresa quede fuera del costo de competencia. Por tanto, teniendo en cuenta el MERCOSUR, si no existe una negociación de cuotas, es prácticamente imposible mantener un sistema industrial que no tiene --en función de la legislación que surge del MERCOSUR-- posibilidad de ponerle un impuesto al auto similar al que proviene del Brasil, la Argentina o el Paraguay. Entonces, la única forma que tenemos de estar presentes en el MERCOSUR es mediante la negociación de las cuotas de

mercado con el Brasil y la Argentina.

En función de lo que se acota la señora Senadora Arismendi, debo afirmar que las cuotas existen y se cumplen. Ello lo prueba el hecho de que nos han comunicado que tenemos 17.500 unidades de posibilidad de exportación. Ahora bien, si no se produce esa venta al exterior, es porque el mercado del otro lado no las ha absorbido. De lo contrario, se hubiera llevado a cabo la exportación, porque a cualquier industrial le interesa producir.

Sin entrar al fondo del asunto --y quedando a la espera de la información que más tarde la empresa nos pueda acercar-- tengo interés en señalar que tenemos cuotas, que están por encima del mercado local, y que no se han cumplido con la Argentina ni con el Brasil. Si ellas no existieran, no tendríamos industria.

SEÑORA ARISMENDI.- Sin el ánimo de polemizar creo que estamos ante un problema de precisión de la información. Cuando se preguntaba por qué no se cumplieron las cuotas, se expresó que ello fue así no porque no hubiera la posibilidad o la capacidad para producir, sino debido a que del lado argentino se tomaron medidas de tipo legal que lo impidieron. Digo esto porque, de lo contrario, parecería que la producción no se pudo colocar porque el mercado argentino no estaba en condiciones de absorberla y nosotros no podíamos competir. En realidad, lo que sucedió es que en la Argentina se tomaron medidas unilaterales por medio de decretos que, repito, impidieron el cumplimiento de las cuotas absorbiendo, precisamente, toda la capacidad productiva de la planta. A eso me refería al decir que el problema no radica tan sólo en el hecho de que existan los cupos, sino en que ellos se cumplan, en tanto que el compromiso que se asuma por parte de los países no sea violado en forma unilateral.

SEÑOR SARAIVA.- Lo que señala la señora Senadora es exacto. El decreto argentino de Cavallo, que se refería a la tasa estadística, trabó el Convenio del CAUCE. Al respecto, el

Gobierno uruguayo se interesó y se encontró una solución al problema. Luego, en forma casi inmediata, surgió en la Argentina otro decreto que generó la misma traba, pero a nivel interno, no efectuándose el reintegro que se hacía a las empresas sobre los "kits" que se enviaban al Uruguay. Entonces, al llegar a nuestro país los "kits" eran más caros y se armaban a un precio más alto, por lo que el Convenio del CAUCE dejaba de servir, ya que el auto se vendía a un mayor valor. No obstante, se trató de una traba que surgió en la Argentina, donde se quiso efectuar la protección de una manera y no fue posible, razón por la cual se determinó un reintegro del impuesto que después fue dejado sin efecto, lo que aumentó el precio del auto. No se trató de que los automóviles se vendieran a un mayor valor porque en nuestro país se comercializaran más caros, sino porque la unidad venía encarecida de la Argentina. Hasta el momento en que existió esa traba era competitivo hacer el auto acá. Actualmente, el Brasil está haciendo lo mismo con los autos de terceros países, subiendo el arancel para proteger el mercado interno.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, estamos sosteniendo que la Argentina no debe cobrar impuestos para que nosotros podamos entrar en su mercado. En función de este tema, deberíamos convocar al Gobierno argentino a esta Comisión. Está bien que el Uruguay trate de negociar con la Argentina el problema general pero, a mi juicio, el concepto básico de este asunto referido a la industria automotriz es la negociación del cupo. Por ese motivo, el esfuerzo de los empresarios, del Gobierno, de nuestros visitantes y de los señores Senadores debe estar orientado a mantener el cupo, porque es la base de la vida futura de la industria.

SEÑOR ACOSTA.- Estamos totalmente de acuerdo con el señor Presidente en cuanto a la necesidad de ampliar ese cupo y de que exista una industria que pueda fabricar los coches. Lo cierto es que tenemos cupos con el Brasil y la Argentina, que son nuestros socios en el MERCOSUR y, sin embargo, fuera de estos dos países, no los tenemos para los autos de extra zona. Con las naciones mencionadas podemos negociar la capacidad de hacer modelos de baja escala de modo tal que

para nosotros sea rentable esta fabricación, que no lo es para ellas. Además, el Brasil y la Argentina protegen el ingreso de unidades fuera del MERCOSUR. Entonces, ¿por qué Uruguay no puede hacerlo?

SEÑOR PRESIDENTE. - Supongamos que mañana nuestro país decide tomar una medida por la que permite ingresar a un modelo similar al Fiat Uno que provenga, por ejemplo, de Checoslovaquia o de Polonia y tenga el doble de impuesto arancelario. De esta manera, el producto uruguayo será competitivo frente a éste y el brasileño también.

Por lo tanto, al proteger afuera del MERCOSUR no se cambia la relación dentro del mercado uruguayo, porque se trata de una protección que se le va a dar tanto al productor argentino como al brasileño, al paraguayo y al uruguayo. Por eso es que el Brasil, al tiempo que ha subido los aranceles por un año para los autos que vienen de terceros países, negocia con la Argentina. Esto se debe a que el Brasil entiende que si ese auto que viene de Checoslovaquia multiplica por dos su precio al entrar allí, los argentinos, en lugar de comprar 1.000 autos, llevarán 200.000.

Por estas razones, aunque se impida importar un solo auto que no sea del MERCOSUR, ello no traerá como consecuencia que las dos fábricas uruguayas puedan colocar más autos en el mercado interno, ya que van a tener la misma competencia que la actual, con los autos que proceden de la Argentina y del Brasil, que no pagarán ese impuesto por disposiciones del MERCOSUR.

Aquí el tema principal es el de la negociación de la cuota y el cumplimiento de los acuerdos, a los efectos de que ni la Argentina ni el Brasil interpongan medidas administrativas que dificulten la colocación o la efectiva consecución de su objetivo, que es el de que las cuotas se cumplan.

SEÑOR TORRES.- Creo que esto es parte de nuestro futuro en

lo que tiene que ver con la negociación de los cupos dentro de la región.

Es verdad que se está apuntando hacia el mercado brasileño, es decir, se plantea la posibilidad de que podamos enviar un auto hacia ese país, porque se trata de una potencia que se mantiene y se proyecta hacia un futuro.

Por otra parte, la empresa SEVEL está analizando la posibilidad de fabricar autos para ese mercado, aunque actualmente ello no ocurre. En definitiva, estamos planteando la posibilidad de buscar una alternativa, a los efectos de que hoy sea posible armar autos para el mercado interno, que ha mantenido su demanda. Además, los niveles de calidad son iguales e, inclusive, superiores. En ese sentido, la empresa SEVEL ha manifestado públicamente que nuestros niveles de calidad, en algunos modelos, son superiores a los del Brasil y la Argentina.

En resumen, estamos planteando la posibilidad de que haya una salida rápida a esta situación. Pensamos que es elemental mantener la cuotificación del Brasil y si se la puede aumentar, mejor. Sería elemental que hubiera una negociación entre empresarios a fin de llegar a acuerdos según los cuales armemos un modelo que no se interponga. Por ejemplo, podría tratarse de una "Duna Week End", ya que al mercado brasileño no le es conveniente poner esta línea en funcionamiento, pues su demanda es de alrededor de 1.000 autos. Con la Argentina sucedería algo similar. Por lo tanto, en nuestro caso, sería ideal elevar la producción de este modelo a fin de enviarlo a estos dos mercados y de cubrir las necesidades internas. Decimos esto porque no habría ninguna interferencia y tendríamos la posibilidad de armar un modelo de auto que no sufriría la competencia en la región.

Estos serían, de alguna manera, los acuerdos posibles, aunque escapa a nuestras posibilidades estar insertados en esa negociación.

Por nuestra parte, planteamos que existe una problemática concreta, ya que la Argentina se encuentra en una crisis económica interna muy considerada debido a que han sido directamente perjudicados por lo sucedido en México. En tal sentido, en la Argentina, en la fábrica SEVEL la producción ha disminuido de 800 autos diarios a aproximadamente 250. Hemos sufrido la consecuencia de esta situacion y a ello se debe, también, la paralización que hemos tenido.

Por otro lado, el Brasil está teniendo una producción elevadísima. Entonces, con la capacidad productiva que tenemos, perfectamente podemos lograr un modelo que abastezca a ambos países.

En la actualidad, se mantiene primero en la demanda la marca Fiat; además, estamos fabricando los modelos que el país requiere. Por tales motivos, planteamos una alternativa de solución a este problema y no decimos que queremos ceñirnos al mercado interno porque, además, ello sería imposible.

Ahora están ingresando autos del Brasil y la Argentina, no tenemos fuentes de trabajo y se está perdiendo una parte de la industria nacional. Sin embargo, debemos apuntar a que nuestra industria no desaparezca sino que, por el contrario, haya una reconversión en ese ámbito. Decimos esto, porque se trata de una industria que tiene veinticinco años, nuclea una parte importante de nuestra población y a nivel social cada zona tiene repercusiones serias en lo que tiene que ver con cada lugar de trabajo.

En definitiva, planteamos la posibilidad de buscar una alternativa a los efectos de encontrar una salida al problema y de mantener nuestra fuente de trabajo.

Por otra parte, como representantes de los trabajadores, queremos decir nuevamente que la relación con la empresa es

buena. Hemos realizado un esfuerzo en el sentido de aumentar la producción de 300 a 700 autos mensuales. Por algo es que a la empresa le interesa mantener esta plantilla de trabajadores, que tiene un nivel de profesionalidad importante y competitivo. De alguna manera, si esta situación no se mejora, este equipo de gente quedará sin trabajo; pero es bueno decir que queremos mantenerlo.

SEÑOR SOTO.- Personalmente --para no abundar sobre los planteos realizados-- queremos decir que nuestra propia participación en esta Comisión, entre otras cosas, tiene el objetivo de que todas las partes que tenemos que ver con el tema o estamos afectados, voluntaria o involuntariamente a él, comencemos a analizar la información, porque a partir de ella se puede determinar la viabilidad de las estrategias para cada sector.

Por otro lado, trataremos de ampliar y de confirmar algunas de las cuestiones que se han planteado aquí. En tal sentido, como sindicato, tenemos un convenio con el Departamento de Economía de la Universidad; estamos sistematizando los datos que poseemos del sector automotriz en general --no sólo de la parte de ensamblado-- y trataremos de ampliar y detallar los elementos con que contemos.

Además, sabemos que las empresas del sector, así como las Cámaras donde se integran, deben tener datos mucho más finos que los que nosotros contamos. Personalmente, creo que para desarrollar cualquier tipo de estrategia las partes se deben juntar y se tiene que poner, entre otras cosas, la información arriba de la mesa.

Con respecto al tema de la cuotificación, queremos manifestar que, en general, estamos de acuerdo, pero pensamos que hay otros aspectos a tener en cuenta. La misma se integra, no sólo por el ensamblado, sino por la producción local --que tiene un arrastre importante-- que tiene que ver con el sector de autopartes, aspecto que ya mencionamos al principio. Además, existen empresas instaladas para la región

y otras, cuya adaptación a la misma, desde el punto de vista tecnológico, sería relativamente fácil con inversiones bajas o con una posibilidad de recuperación rápida.

Asimismo, está en juego el acceso -si no total, al menos, parcial- a algunas tecnologías. Como es sabido, la industria automotriz es una de las que más genera tecnología global o parcial.

Pensamos que antes de que los compañeros de SEVEL se encuentren ante el riesgo mayor de estar desafectados al seguro de paro -para lo que falta solo un mes- debemos discutir este tema, pero no con fantasmas -como ya ha ocurrido en el gremio- o empresas que "ya fueron" como son los casos de GEMO y textido, sino con gente que actualmente opera en el sector. Estos son los elementos que queremos poner en discusión, no en un sentido polémico, sino para buscar una alternativa.

Por otra parte, creemos que es importante recabar la opinión de SEVEL, pero también de las otras empresas. Para ejemplificar esto quisiera hacer un breve comentario.

Los sectores automotriz brasileño o, incluso, el sindical -con el cual tenemos muy buenas relaciones e integramos un mismo organismo, como es la Coordinadora Sindical Metalúrgica del MERCOSUR- tienen la posición de que, por ejemplo, la empresa NORDEX cubre el sector francés. A este respecto, existe toda una argumentación -sobre la que no vamos a opinar- sobre terceros países.

Con lo expresado queremos dejar constancia de que en las negociaciones del MERCOSUR no sólo se toma en cuenta la relación de los porcentajes con las miles de unidades, sino que se consideran otra cantidad de componentes, como ser quién los fabrica, qué tecnología utilizan, qué cuotas se destinan a cada uno de los mercados, etcétera.

Con respecto a las economías de escala del sector automotriz, tenemos claro qué posibilidades existen para Uruguay. Ahora bien: si nuestro país lograra negociar en una planta una baja serie, ello significaría una revolución desde el punto de vista ocupacional y económico, no sólo para la industria automotriz, sino también para toda la del metal y afines y, en general, para todo el sector industrial

Estamos abiertos, ante todas estas expectativas, a las diferentes alternativas, pero nos mantenemos alertas para que no se dé la situación de que nos "bajen la guillotina", dado que resulta difícil volver al sector luego que se dejó de pertenecer a él, tal como sucedió con los compañeros de Lestido.

SEÑOR TORRES.- Quisiera agregar que nos urge buscar una solución alternativa a esta situación. Fuimos enviados al seguro de paro, en primer lugar, en marzo y abril y, luego, por tres meses --es decir, junio, julio y agosto-- lo que hace un total de cinco meses.

Contamos con el atenuante de que si se encuentra una solución, en setiembre no reingresemos al seguro de paro. Puede ocurrir que volvamos a trabajar o que seamos despedidos. Es por esta razón que consideramos urgente encontrar una solución, más aún, teniendo en cuenta que en este período del año el tiempo vuela.

Por lo tanto, no queremos dejar de golpear ninguna puerta, ni pasar por alto ninguna alternativa y es por este motivo que hemos concurrido en el día de hoy a la Comisión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la información que nos ha brindado la delegación de trabajadores de la Empresa SEVEL y desde ya adelantamos que vamos a seguir acumulando información. Si la Comisión lo entiende conveniente nos pondremos en contacto con los Ministerios de Industria, Energía y Minería y Relaciones Exteriores, a los efectos de saber cómo

se ha planteado el tema en el Brasil en estos últimos días, ya que este es uno de los aspectos centrales. Cabe señalar que el Presidente argentino estuvo en un tris de no concurrir a la reunión por lo que se decidió suspender por 30 días la medida a efectos de realizar una nueva negociación con ese país.

Por lo tanto, reitero, intentaremos recopilar esta información cuando arriben los delegados uruguayos que han concurrido al Brasil. También, si la Comisión comparte este punto de vista, seguramente convocaremos a los integrantes de la empresa para que nos brinden su posición.

En nombre de la Comisión, reiteramos nuestro agradecimiento por la información muy interesante que se nos ha aportado.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

(Así se hace. Es la hora 12 y 20 minutos)